

三井住友海上グループ

2005年度 第2回

インフォメーション
ミーティング

2005年12月2日

三井住友海上火災保険株式会社

環境変化と今後の対応

自然災害の巨大化

担保力の充実

引受技術の研究・開発

企業のワールドワイド化

ネットワークソリューション

アジアマーケット

ローカル化・収益拡大

人保険

グループ全体でチャンス拡大

富裕層マーケット

商品・サービスの差別化

窓販拡大

チャネル間競争激化

→ 会社間競争激化

付加保険料の自由化

新商品開発・商品改定の審査簡素化や標準料率化による自由度の拡大



含み益の拡大



子会社への増資・新規投資・ALM

三井住友海上グループのポイント

国内最強の成長力

正味収入保険料でトップの増収率

盤石の顧客基盤

企業分野・リテール分野ともに優良顧客をグリッ

連結重視の経営

国内社NO.1の海外ネットワーク
生命保険子会社2社への重点取り組み

CSR経営

本業での責任遂行を最重視
グループ共通の価値観醸成

CSR

グループ会社経営の支柱

グループ会社個々の経営方針の共通の価値基準として全グループ社員に定着させていく

CSR戦略

経済・環境・社会面での持続可能な
関係の構築と相互発展を目指す

< CSRの具体的取り組み >

国内グループ会社	海外グループ会社
<ul style="list-style-type: none">・ CSRネットワーク（全員参加体制）・ 行動憲章ミーティング・ 取り組みの評価 （MSI CSRマネジメントスコア + CSR会計）	<ul style="list-style-type: none">・ 各国版三井住友海上グループ 行動憲章・ ナショナルスタッフへの研修 （東京・現地）・ イン트라ネット上で情報交換

国連グローバルコンパクト

人権、労働、環境、腐敗防止を尊重する経営姿勢を表明

ステージ I : 5大改革を全組織横断で遂行



営業行動改革

独自の武器
独自営業スタイルの確立

損害サービス改革

お客様の満足・信頼・評価
緊急対策として人員投入

CS業革

フロント完結
キャッシュレス・ペーパーレス
商品・約款の見直し

システム構造改革

システムのスリム化
顧客ベースの事務・サービス提供
変化への対応スピード重視

人事改革

雇用環境変化に対応
人材育成に資源を重点投入

ステージ I : 進捗状況①



単 体

	06年度末目標	05年度上期実績	05年度修正予想
正味収入保険料	1兆3,400億円	6,742億円	1兆3,360億円
対2004年度同期実績	+2.3%	+2.5%	+2.0%
自動車	5,707億円	2,863億円	5,689億円
対2004年度同期実績	+0.5%	+0.3%	+0.1%
当期純利益	685億円	349億円	640億円

グループ連結

連結正味収入保険料	1兆4,840億円	7,385億円	1兆4,610億円
対2004年度同期実績	+5.8%	+3.6%	+4.1%

* もどリッチファンドを除き、自賠責の政府出再廃止の影響を含むベース

ステージ I : 進捗状況②

グループコア利益

06年度末目標

05年度上期実績

国内損害保険事業	597億円	323億円
海外事業	100億円	23億円
生命保険事業	125億円	38億円
金融サービス事業	17億円	12億円
リスク関連事業	1億円	0億円
合計	840億円	396億円
グループROE	5.6%	

* 海外事業コア利益: 単体海外部門収支 + 海外保険グループ会社持分利益

* 生命保険事業コア利益: きらめき生命の標準責任準備金積増前利益 + 三井住友海上メットライフ生命の米国会計基準(US GAAP)に基づく持分利益

* 金融サービス事業コア利益: 単体金融サービス事業収支 + 金融サービス事業グループ会社持分利益

* リスク関連事業コア利益: リスク関連事業グループ会社持分利益

国内損保事業：トップライン種目別要因

種目別正味収入保険料の伸び率

	04年度末実績	05年度中間実績	05年度末予想
火災	1.6%	7.3%	4.8%
海上	7.2%	7.9%	4.8%
傷害	5.6%	6.3%	5.1%
自動車	▲1.0%	0.3%	0.1%
自賠償	0.9%	▲1.4%	▲1.4%
その他	4.3%	4.4%	5.4%
合計	1.3%	2.5%	2.0%

* もどリッチファンドを除き、自賠償の政府出再廃止の影響を含むベース

国内損保事業:強いトップラインの背景<商品>

自動車	MOSTもどリッチNEW	掛け金が戻る独自商品
	MOSTファーストクラス	最高位のカバーを提供
火災	ホームピカイチ	家計向け主力ヒット商品
	新ビジネスピカイチ	カバーを拡げ約款をユーザーフレンドリーに刷新
	リビングFIT	フルオートキャッシュレスの開発
傷害	ViV終身	終身タイプ医療保険
海上	エコクルーズ	プレジャーボート全損・廃棄費用を担保 船舶分野・保険料推計では世界一

国内損保事業：強いトップラインの背景<チャネル①>



販売網構造改革 本格展開2年目

代理店数の推移と取組

2004年3月末 66,380店 (除くコンビニチャネル)



2005年9月末 60,106店 (除くコンビニチャネル)

【販売網構造改革の取組】

- 代理店新設** → 増収を支える継続的な新設 (1,417店新設+210名採用)
- 大型化** → 上位層代理店の大型化 (上位層の約67%が増収)
プロ新特級制度活用による業務品質の向上 (合計138店を認定)
- 集約化** → 小規模停滞層の減少による効率化 (3,847店解約)



2007年度末(08年3月末) 販売力のある50,000店体制へ

国内損保事業:強いトップラインの背景<チャネル②>



◆ 業務品質の高い代理店を育成

安心おとどけ便

コミュニケーション力強化
(9月末 導入約3,000店)

モバイルMS1

業務効率化 (9月末 導入約1,800店)

エイジェンシーサービス社

代理店指導に特化
(9月末 在籍156名)

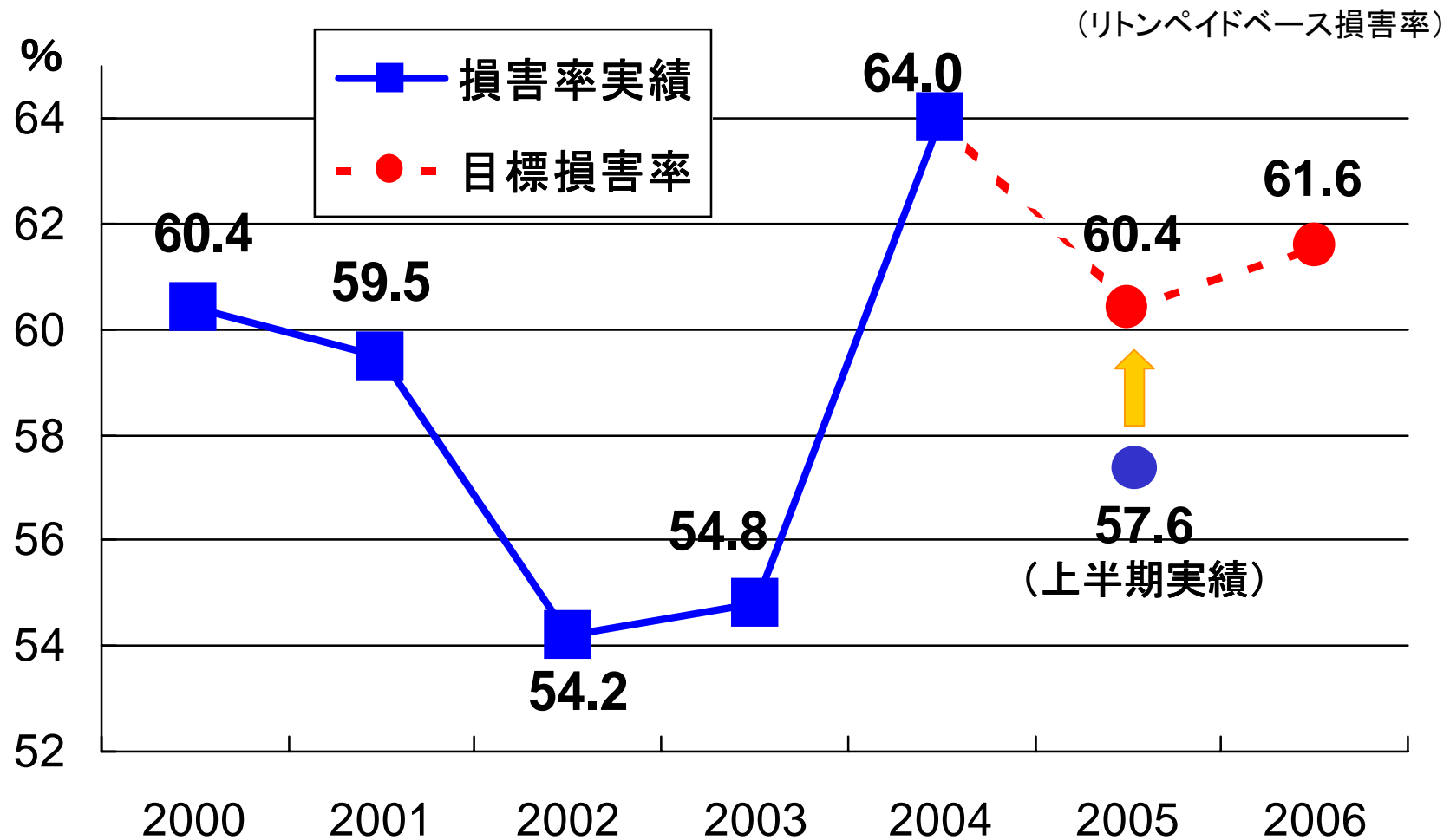
◆ 金融機関窓販対応

本体・きらめき・メットライフによるフルラインの商品提供

商品、システムにおける「当社独自」「差別化」を推進

支店窓口へのサポート力強化

国内損保事業：損害率の推移

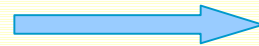


* もどリッチファンドを除き、自賠償の政府出再廃止の影響を含むベース

国内損保事業：自動車L/Rの改善施策①

1. アンダーライティング指導

代理店手数料体系



損害率を反映

2. 商品・防災活動

MOSTもどリッチの拡販

8月の保険料見直し

業界随一の防災サービスメニュー

3. 損害サービス改革

WITHシステム活用



支払い迅速化、単価適正化

医療アジャスターの拡充



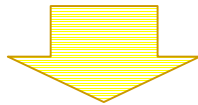
医療費適正化

国内損保事業：自動車L/Rの改善施策②

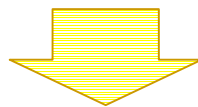
高ロス代理店・高ロスフリート対策

(全店挙げて取り組み)

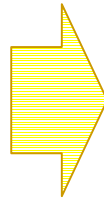
ターゲット
1,750社選定



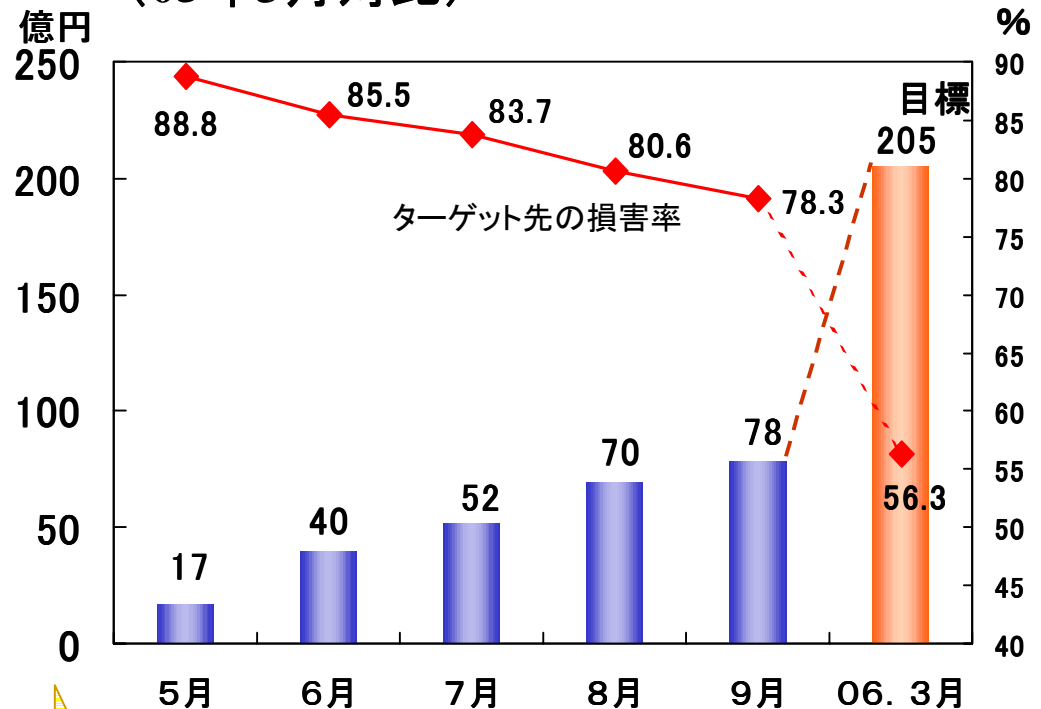
営業・損害サービス・引受業務
ロス改善(LK)会議



アンダーライティング改善指導
リスクマネジメントサービス提供



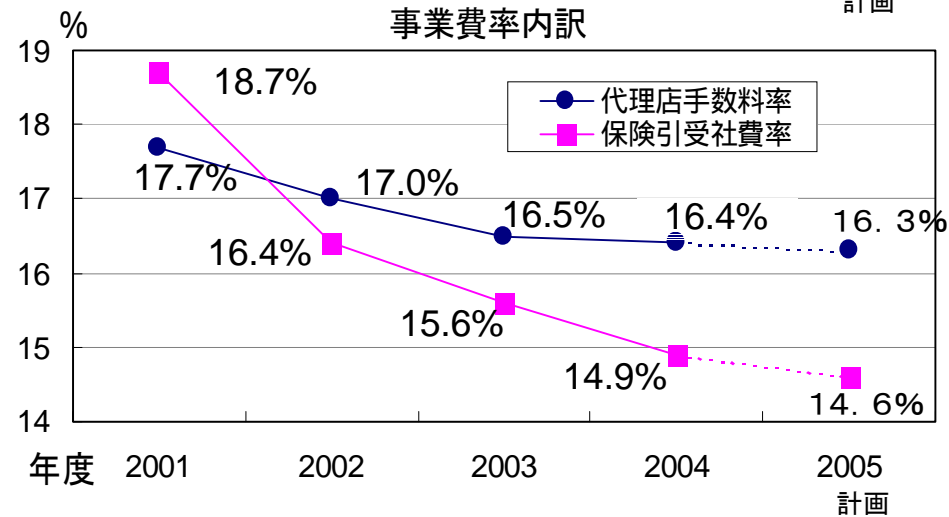
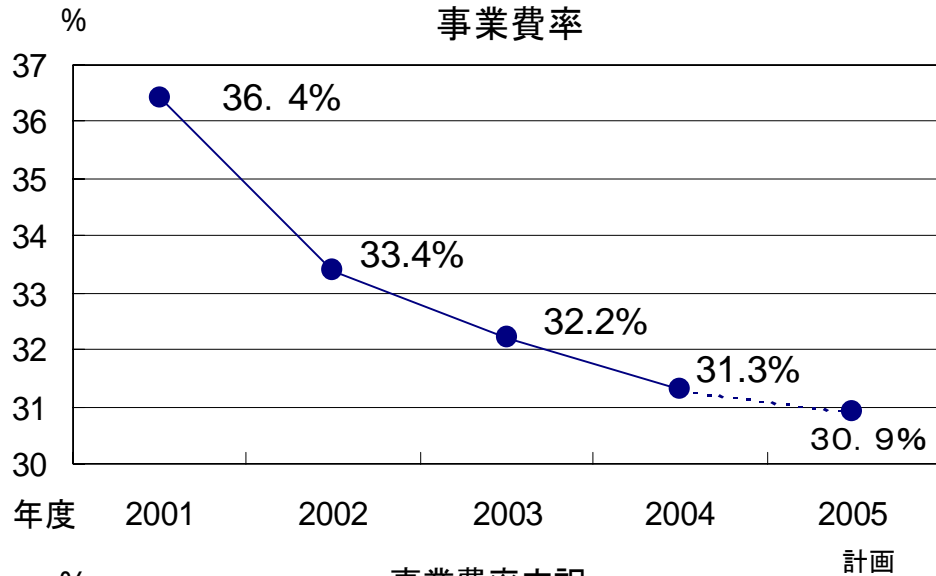
事故削減による自動車保険金減少効果
(05年3月対比)



ターゲット先での事故を削減

損害率の低下

国内損保事業：事業費率の推移



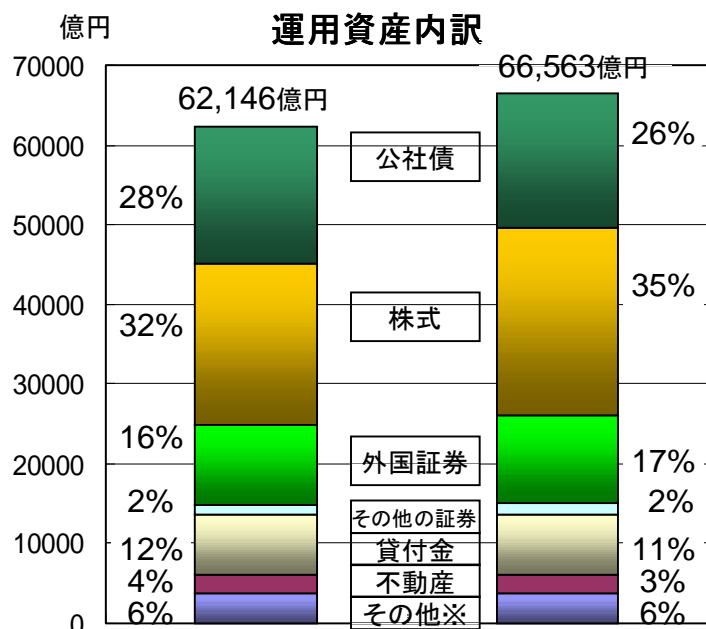
- 事業費率は毎年着実に低下
- 保険引受社費は今後メリハリをつけた投入を行う

- ➔
- 営業行動改革
 - 損害サービス改革
 - CS業革
 - システム構造改革
 - 人事改革

- 代理店手数料は販売網構造改革により効率化を図る

* もどリッチファンドを除き、自賠責の政府出再廃止の影響を含むベース

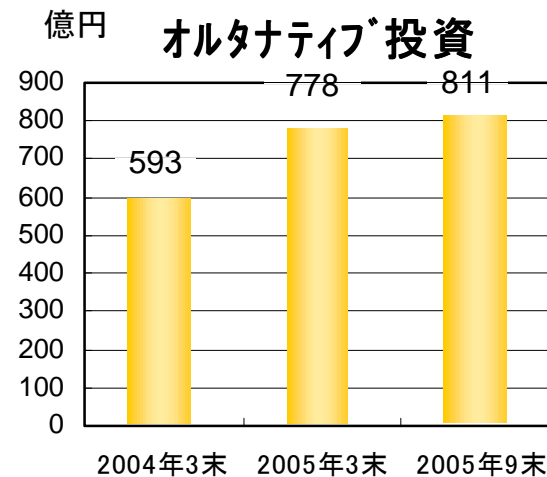
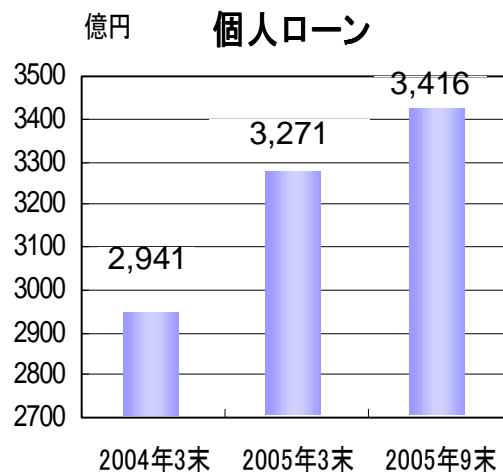
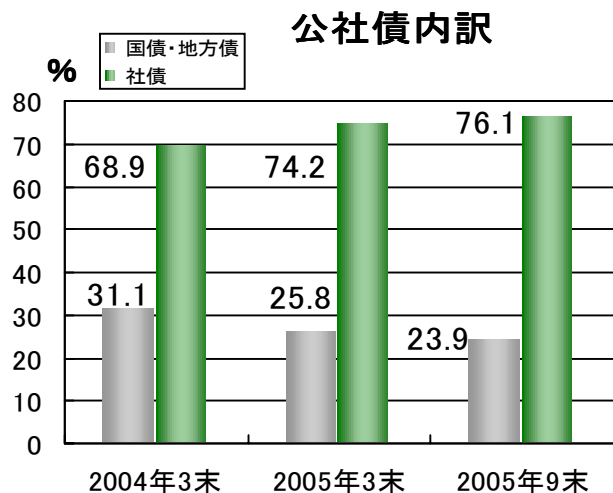
国内損保事業：資産運用方針



2005年3月末 2005年9月末
 ※その他：預貯金、コールローン、買入金銭債権、金銭の信託

＜今後の運用方針＞

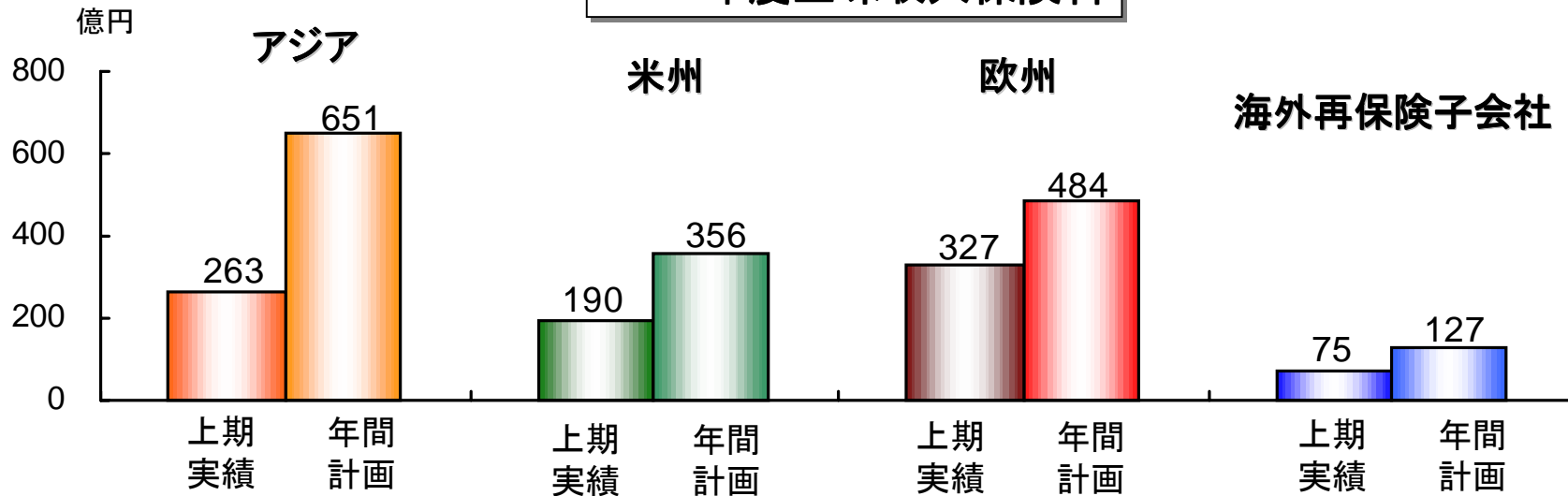
1. 個人ローン等信用リスクを取った運用を拡大
2. オルタナティブ投資の拡大
3. 保有株式売却の着実な実行
4. 超長期の円金利資産の積み増し等による金利リスクの削減



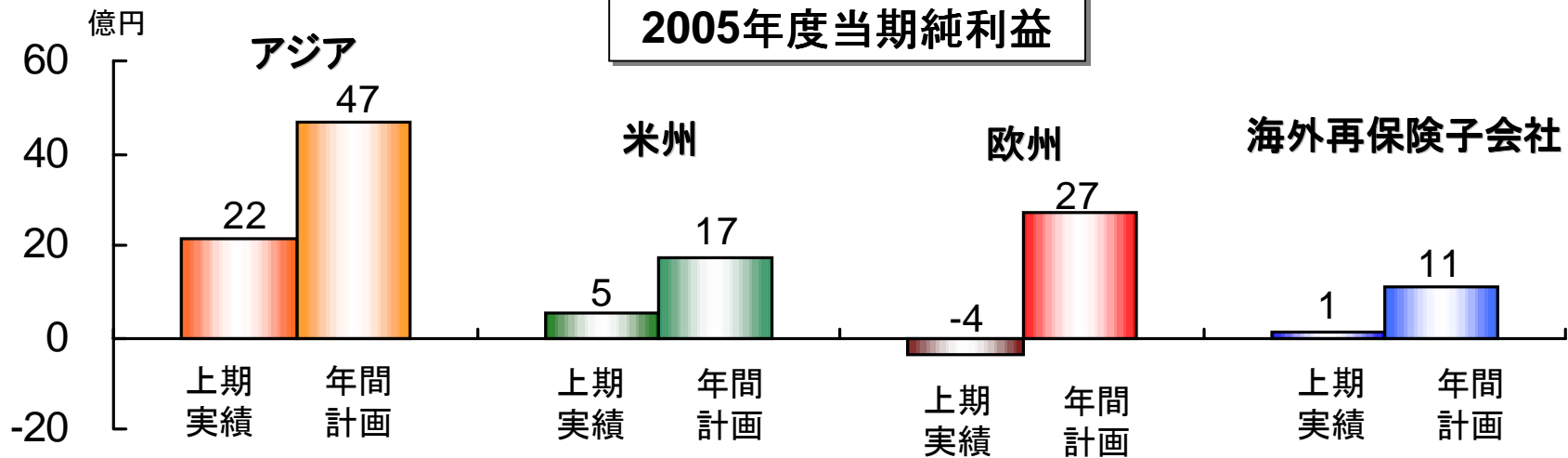
グループ事業：海外の進捗



2005年度正味収入保険料



2005年度当期純利益



* M&Aに係わる連結調整等を含まない

グループ事業：今後の海外事業

各国での順位と グロス保険料

(2004年度グロス保険料：Aviva・明台合算)

国・地域	グロス 保険料 (億円)	順位
台湾	396	2
マレーシア	174	2
シンガポール	138	3
フィリピン	45	3
タイ	138	4
香港	107	5
インドネシア	74	7
インド	43	11
中国	20	外資 3

国・地域

ブラジル

ロシア

中国

インド

米州

欧州

再保険子会社

当面の方針

既存保険現法の収益力強化

2005年7月2事務所を開設
提携会社を通じた引受 将来性を注目

上海支店の現法化による営業拠点拡大
太平洋保険との提携によるサービス網

保険現法の規模と質の拡大
50%出資リスクマネジメント会社の活用

日系顧客を中心に、収益力を強化

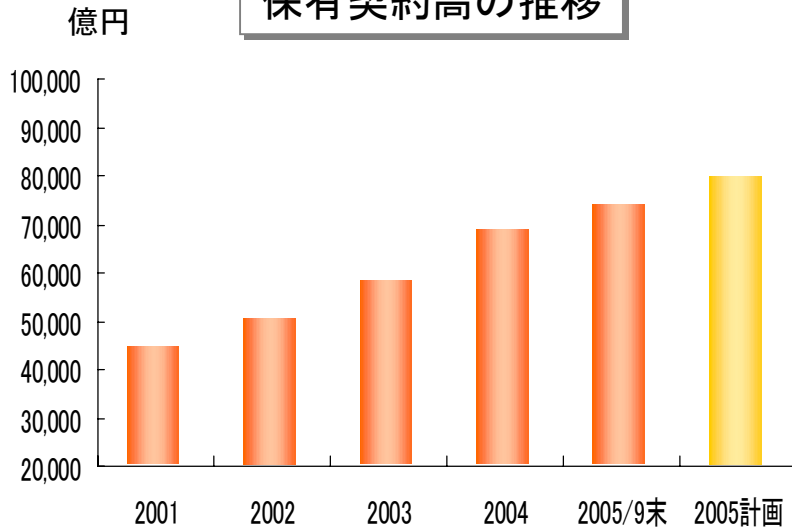
保険料率動向を注視し、ロイズ事業を
中心に利益を確保

再保険市場ハード化の機会を捉え、
優良契約の獲得を継続推進

グループ事業：三井住友海上きらめき生命



保有契約高の推移



＜実質利益の増加＞

(億円) 見込み

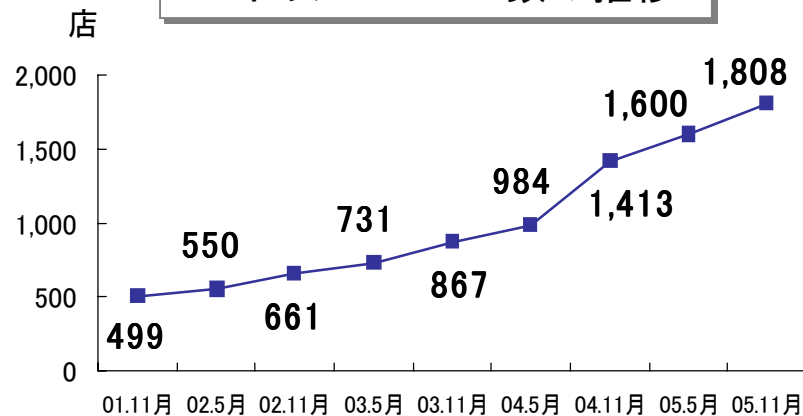
年度	2001	2002	2003	2004	2005/9	2005
標準責任準備金						
積増前利益	8	15	36	33	21	43
当期利益	0.4	0.9	0.2	0.4	0.4	0.4

○実質利益の着実な増加



○グループコア利益に貢献

ロイヤルメンバー数の推移



＜販売力の強化＞

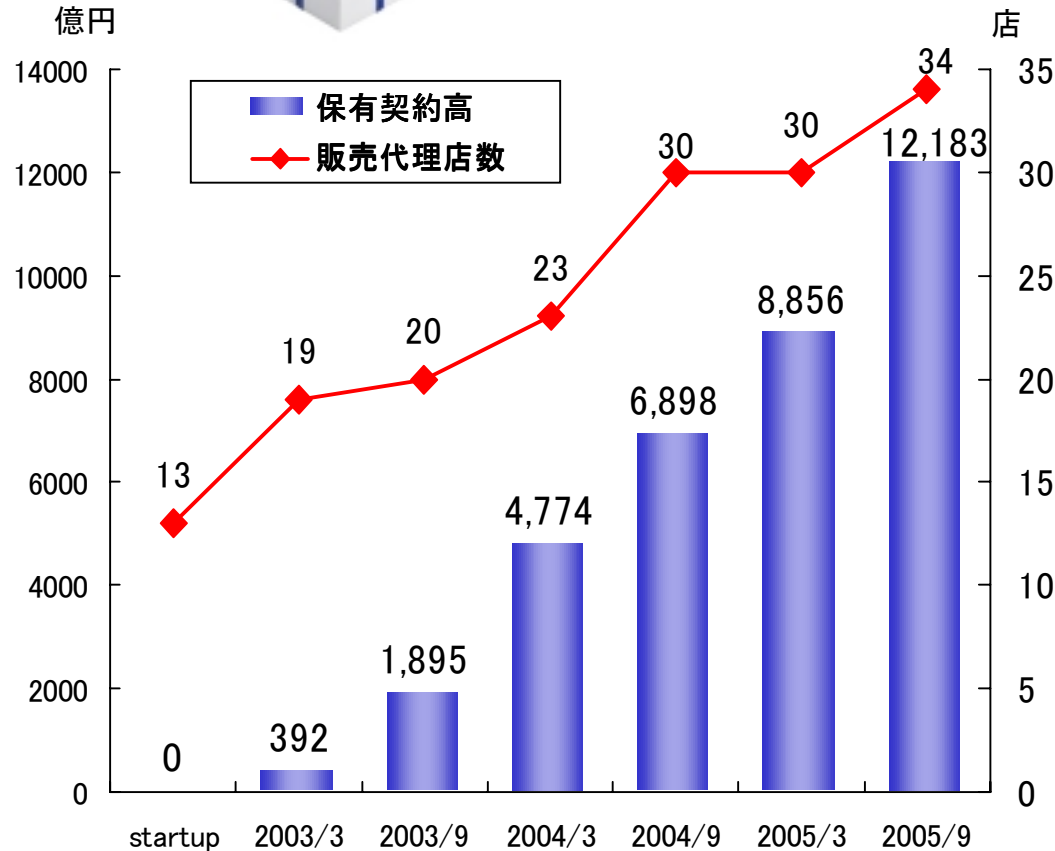
- ロイヤルメンバーの増大
(1808店：05年11月認定)
- 生保プレイングリーダーの全国展開
- 直販体制をスタート(全国6カ所、82名)

グループ事業：三井住友海上メットライフ生命



個人年金は、未来への贈りもの。

三井住友海上メットライフ生命
Mitsui Sumitomo MetLife



順調に業容を拡大

保有契約高 1兆2,183億円 (05年9月末)
販売代理店数 34店 (05年9月末)

新型変額年金保険(年金総額保証型)の売れ行きが好調

- 新契約件数 9,080件
- 取扱金融機関 10社
- 収入保険料 704億円

(2005年9月末実績)

「三井住友海上メットライフ生命保険株式会社」として、社名ロゴ、ブランドスローガン、コミュニケーションシンボルを一新し、積極的なマーケティングを展開

資本政策(1) 基本方針と株主還元

＜グループコア利益の拡大 → グループROEの向上＞
⇒ 企業価値の最大化

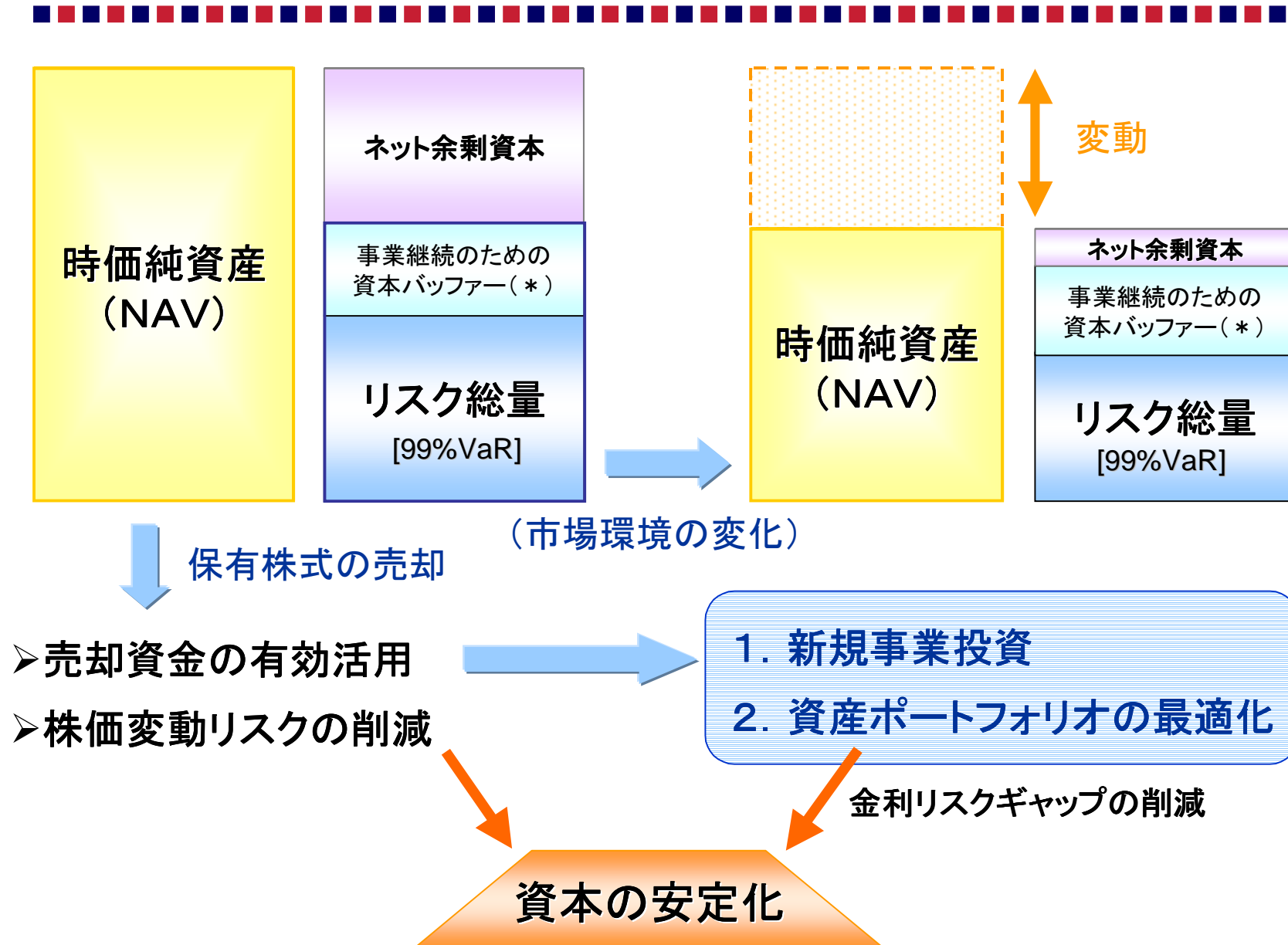
株主還元：グループコア利益対比総還元率40%を目安とする
〔配当＋自社株取得〕

- 配当： 増配基調を維持
- 自社株取得： (1) 2010年度末までに、創立時(2001.10.1.)株数の
10%を削減 (創立時: 1,480百万株 → 2005年9月末1,420百万株)
(2) 株式需給バランス、株価動向を見ながら機動的
に実施

保有株式の削減： 2010年度までに現有株式の1/4を削減

- 保有株式の収益性等を勘案し、総合的に判断して実行

資本政策(2) 余剰資本の活用



三井住友海上グループ 業績関連数値

(単体目標)

	2004年度 実績(*1)
正味収入保険料	13,102億円
正味損害率	64.0%
正味事業費率	31.3%
コンバインドレシオ	95.3%
一般利息配当金収入	519億円
当期純利益	607億円

2005年度 中間実績	2005年度 修正予想	2006年度 計画
6,742億円	13,360億円	13,400億円
57.6%	60.4%	61.6%
30.5%	30.9%	30.2%
88.1%	91.3%	91.8%
266億円	644億円	520億円
349億円	640億円	685億円

(グループ連結目標)

連結正味収入保険料	14,032億円
グループコア利益	286億円
ROE(コア利益ベース)	2.0%

7,385億円	14,610億円	14,840億円
396億円	783億円	840億円
--	5.0%	5.6%

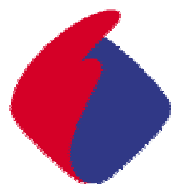
(各事業のコア利益)

国内損害保険事業	163億円
海外事業	51億円
生命保険(*2)	57億円
金融サービス事業	16億円
リスク関連事業	△0億円
合計	286億円

323億円	666億円	597億円
23億円	28億円	100億円
38億円	73億円	125億円
12億円	17億円	17億円
0億円	△1億円	1億円
396億円	783億円	840億円

*1「正味収入保険料」には、もどリッチファンドは除きますが、自賠償の政府出再廃止の影響を含みます。

*2「生命保険」の数値は、きらめき生命の標準責任準備金積増前利益および三井住友海上メットライフ生命の米国会計基準(US GAAP)に基づく持分利益の合計を表示しています。



三井住友海上

【予想および見通しに関する注意事項】

本資料に記載の内容のうち、歴史的事実でないものは、三井住友海上(以下、当社)の将来に関する計画や戦略、業績に関する予想および見通しであり、現時点で把握可能な情報から得られた当社の判断に基づいています。実際の業績は、さまざまな不確定要素により、これらの業績見通しと大きく異なる結果になり得ますことをご承知おき下さい。

実際の業績に影響を及ぼし得る要素には、(1)事業領域を取り巻く経済動向、(2)保険業界における競争激化、(3)為替レートの変動、(4)税制など諸規制の変更、などを含みます。